



PRESENTACIÓN RESULTADOS 2017

nh | HOTEL GROUP

nh
HOTELS


NH COLLECTION
HOTELS

nhow
HOTELS

Hesperia
RESORTS

28 de Febrero 2018

“Estimados accionistas,

2017 ha sido un gran año en el que el Grupo ha superado sus objetivos. La combinación de un sólido crecimiento de ingresos y medidas de eficiencia ha permitido a NH lograr €233m de EBITDA (+€52m) y mejorar su margen de un 12% a un 15%.

Adicionalmente, la reducción de la deuda ha sido una prioridad clave para el Grupo mejorando el ratio de endeudamiento de 4,1x en 2016 a 2,8x, superando el rango inferior del objetivo del año.

NH ha mostrado una evolución positiva en todos los mercados y particularmente ha presentado unos resultados excelentes en España y Benelux generando un Beneficio Neto Recurrente de €35m, que triplica la cifra reportada en 2016, gracias a un alto ratio de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 54%.

El comienzo de 2018 ha sido sólido y el Grupo prevé un crecimiento más equilibrado en los principales países europeos. De tal manera, reiteramos nuestro objetivo de €260m de EBITDA para 2018, anunciado en septiembre 2017, a pesar de la operación de Sale & Leaseback sobre un activo europeo cerrada en febrero 2018.

Nuestras fortalezas nos ayudarán a conseguir este objetivo:

- *Estrategia comercial y de precios basada en la mejora de la calidad y experiencia del cliente*
- *Activa gestión de activos con oportunidades de reposicionamiento selectivo y reestructuración de contratos de arrendamiento*
- *Constante foco en eficiencia y control de costes mejorando el margen*

Por tanto, esperamos continuar alcanzando unos resultados nunca conseguidos con el compromiso de seguir reduciendo el endeudamiento hasta 1,2-2,1x, sujeto a la conversión del Bono, y se propone a la JGA la aprobación de un dividendo de diez céntimos por acción con cargo al ejercicio 2017, alineado con la política de dividendo anunciada.”

*Ramón Aragonés
CEO, NH Hotel Group*

Principales hitos 2017: objetivos superados

▪ **Sólido crecimiento de ingresos del +6,5% alcanzando €1.571m (+€97m)**

- Ingresos Like for Like ("LFL"): +6,2%
- Excelente evolución en Benelux (+12,8%) y España (+11,8%)
- RevPAR: +8,5%, 58% a través de ADR que creció +4,9%

▪ **Excelente evolución del EBITDA Recurrente⁽¹⁾ hasta €233m (+€52m; +29%), alcanzando un margen del 14,8% (+2,6 p.p.)**

- Destaca el ratio de conversión de ingresos incrementales a EBITDA del 54% a pesar del mayor nivel de ocupación (+3,4%)
- €11m de ahorros alcanzados en 2017 superando el objetivo

▪ **El Beneficio Neto Recurrente se triplica respecto a 2016 explicado por la mejora del negocio**

- Mejora de +€23m alcanzando €34,8m en 2017 (€11,5m en 2016)

▪ **Incluyendo la actividad no recurrente el Beneficio Neto Total alcanza €35,5m**

- +€5m más que en 2016. La comparativa está afectada por el registro de mayores plusvalías por rotación de activos (€62m en 2016 vs. €39m en 2017)

▪ **Continúa la reducción del endeudamiento**

- Reducción de deuda neta a €655m desde €747m en 31 Dic. 2016
- Reducción del ratio de endeudamiento hasta 2,8x (Deuda Financiera Neta / EBITDA Recurrente) desde 4,1x en 31 Dic. 2016
- Amortización voluntaria anticipada del Bono 2019 €250m en 2017:
 - Abril: €115m TAP Bono 2023 y repago de €35m con caja
 - Noviembre: repago de €100m con caja
- Sale & Leaseback del NH Collection Amsterdam Barbizon Palace:
 - Caja neta de €122m
 - Transacción cerrada en febrero 2018

▪ **Dividendo:**

- Propuesta para aprobar en la JGA la distribución de un dividendo bruto máximo de €0,10 por acción con cargo al ejercicio 2017, implicando un desembolso estimado de €34M

▪ **Objetivos financieros 2018-2019:**

- 2018E: €260m EBITDA⁽¹⁾ y 1,2x⁽²⁾-2,1x de endeudamiento, sujeto a la conversión del Bono 2018 y asume reforma del hotel de NY en 2018
- 2019E⁽³⁾: EBITDA⁽¹⁾ pro forma de c.€300m⁽⁴⁾ y Beneficio Neto recurrente de c.€100m

Objetivos 2017 superados:

• **EBITDA €233m > €230m**

• **Endeudamiento 2,8x < 3-3,25x**

⁽¹⁾ EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

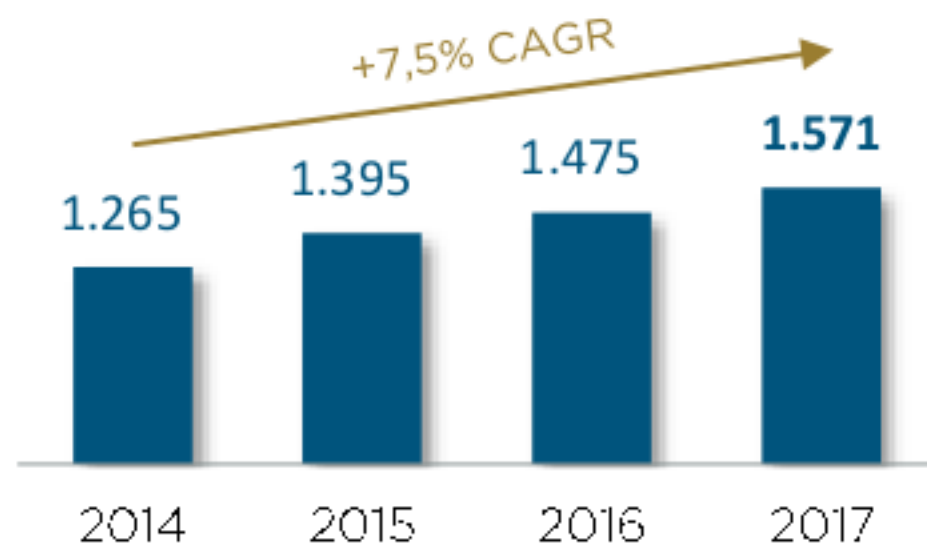
⁽²⁾ Excluyendo impactos contables por IFRS 16

⁽³⁾ Asumiendo la conversión del Bono en Noviembre 2018

⁽⁴⁾ Proforma 2019 con "Run rate" por Reformas & Aperturas 2018-2019

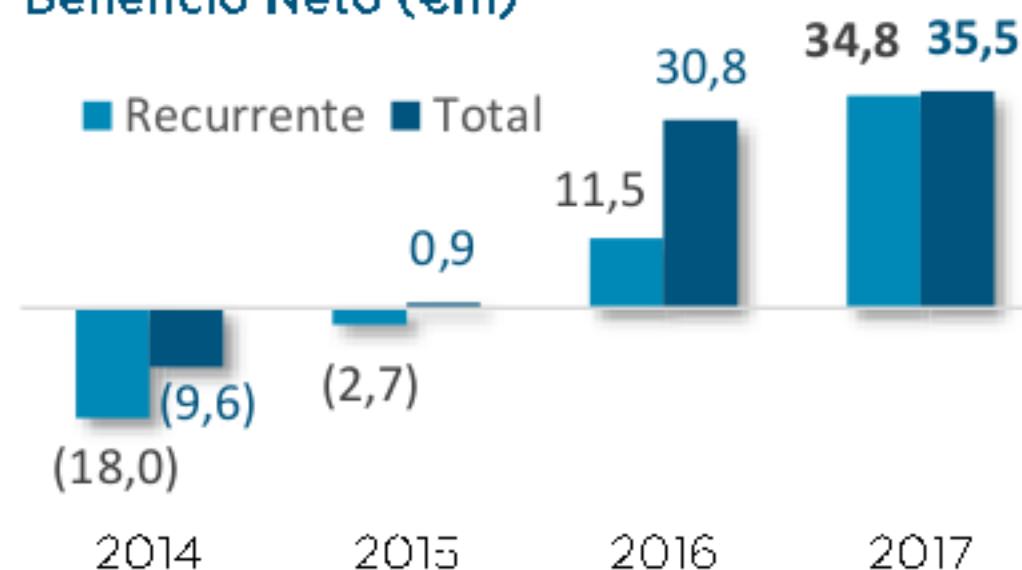
Principales Indicadores Financieros: 2014-2017

Ingresos (€m)



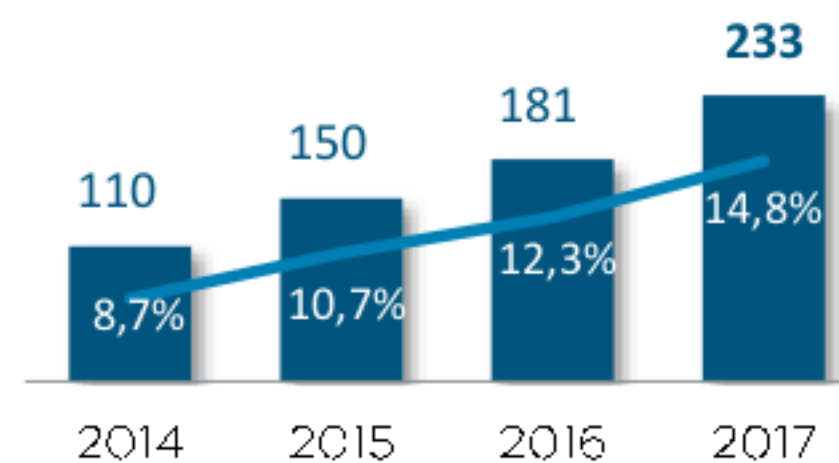
- Incremento de más de €300m, +7,5% CAGR desde 2014
- En 2017 los ingresos crecieron +6,5% (+€97m) alcanzando €1.571m

Beneficio Neto (€m)



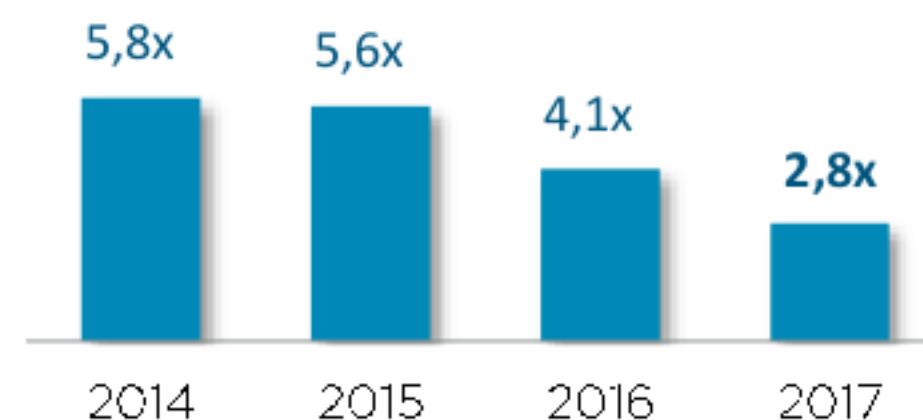
- 2016: primer año de Beneficio Neto Recurrente positivo desde 2008
- El Beneficio Neto Recurrente se triplica respecto a 2016 por mejora del negocio

EBITDA Recurrente ⁽¹⁾ (€m) % margen



- +28% CAGR, incremento de más de €120m desde 2014
- Mejora del margen de +6,1 p.p. en el periodo, alcanzando 14,8% en 2017
- En 2017 el EBITDA creció +€52m (+29%) hasta los €233m

Deuda Financiera Neta / EBITDA Recurrente ⁽¹⁾



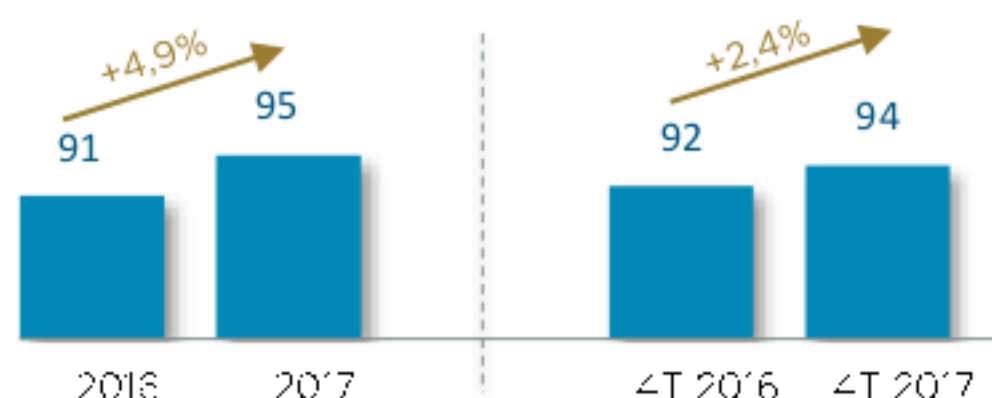
- Reducción de endeudamiento por la excelente generación de caja operativa
- Reducción de deuda bruta de €135m en 2017 referente a la cancelación anticipada y amortización total del Bono 2019 con caja

⁽¹⁾ EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Principales magnitudes: la tendencia positiva continúa en 4T

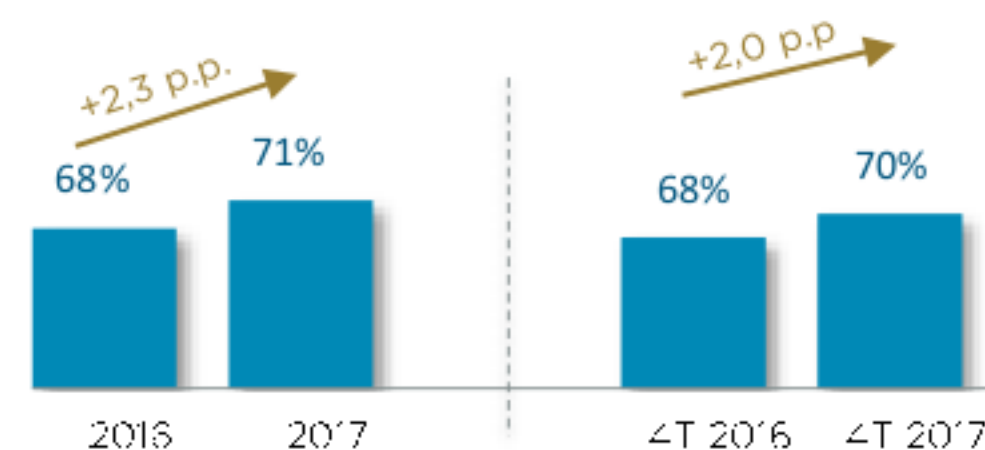
ADR (€)

- 2017: +4,9% de incremento de precios (+€4,4) alcanzando €95. Los precios contribuyen con el 58% del crecimiento de RevPAR
- 4T: +2,4% de incremento de precios (+€2,2); crecimiento de +7,5% en Italia y +5,7% en España



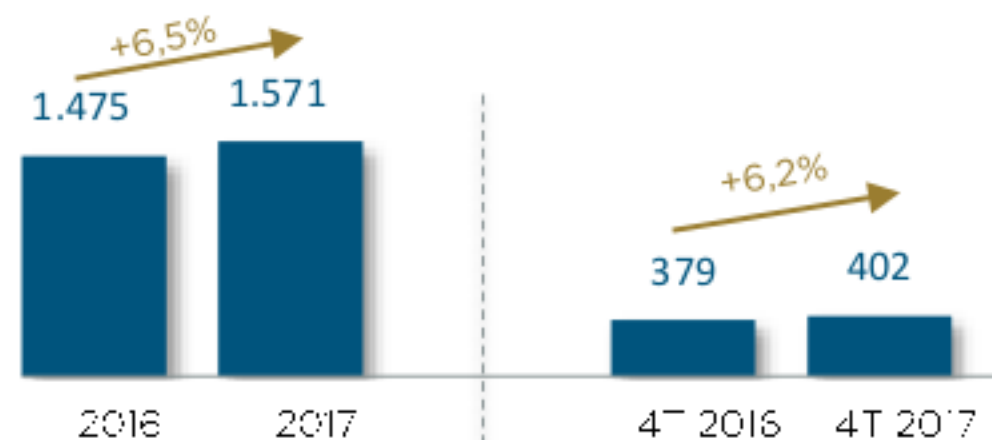
Ocupación (%)

- 2017: incremento de actividad del +3,4% (+2,3 p.p.) hasta 70,8%. Fuerte demanda en Benelux (+6,5%) impulsada por la recuperación de Bruselas y España (+4,2%)
- 4T: +3,0% (+2,0 p.p.) de aumento de actividad



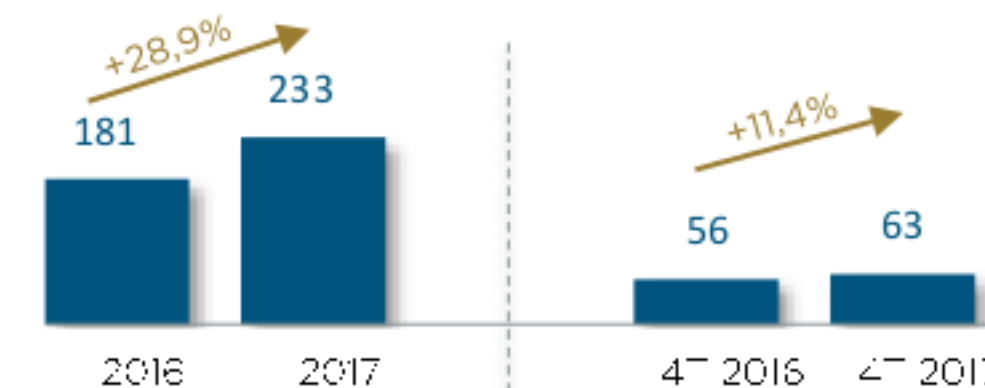
Ingresos (€m)

- 2017: +€97m de crecimiento de ingresos (+6,5%) con excelente evolución en Benelux y España
- 4T: +€23m (+6,2%)



EBITDA Recurrente⁽¹⁾ (€m)

- 2017: +€52m (+28,9%) por un ratio de conversión de ingresos del 54% alcanzando €233m y un margen de 14,8% (+2,6 p.p.)
- 4T: +€6m (+11,4%), comparativa afectada por linealización contable de rentas en 4T 2016 (+€4,1m)



⁽¹⁾ EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

Sólida evolución de los ingresos en 2017

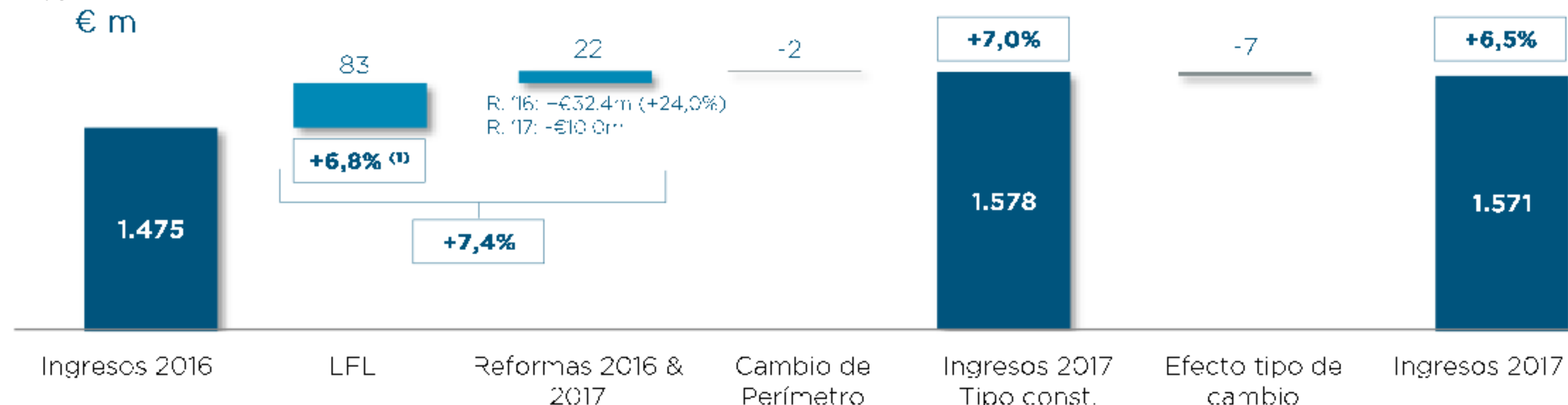
- Crecimiento total de Ingresos de +6,5% alcanzando €1.571m (+€97m)**

- Ingresos Like for Like ("LFL"): +6,8% a tipo de cambio constante (+6,2% reportado)
- LFL & Reformas +7,4% (+6,8% reportado)
 - Excelente evolución en Benelux (+12,8%) y España (+11,8%)
 - Los hoteles reformados en 2016 aumentaron los ingresos en +€32,4m (+24,0%)
 - Coste de oportunidad de las reformas de 2017: -€10,0m, principalmente en Europa Central e Italia y en menor medida LatAm

Desglose de Ingresos	Var. 2017
Ingresos de habitaciones	+7,9%
Otros ingresos	+4,8%
Total Ingresos Hoteleros	+7,0%
Ingresos no-hoteleros*	-€4,4m
Total Ingresos	+6,5%

Menor contribución de los ingresos no hoteleros

* Rebates | Capitalización de socios por copex



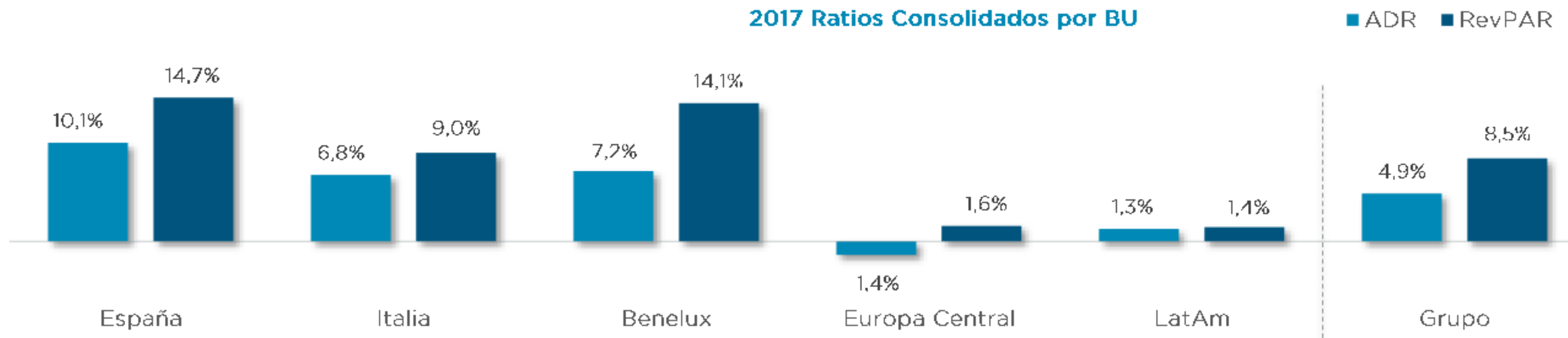
Contribución Crecimiento	+5,6%	+	+1,5%	+	-0,1%	=	+7,0%	+	-0,5%	=	+6,5%
--------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(1) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es +6,2%

Crecimiento de RevPAR vía ADR (58% contribución)

- **+8,5% crecimiento de RevPAR en 2017, 58% a través de ADR**
 - Crecimiento de RevPAR en todos los mercados destacando el crecimiento de doble dígito en España y Benelux
 - ADR: +4,9% de incremento de precios (+€4,4) alcanzando €95
 - Ocupación: +3,4% incremento de actividad (+2,3 p.p.) alcanzando un 70,8% comparado con 68,4% en 2016. Fuerte demanda en Benelux (+6,5%) impulsada por la recuperación de Bruselas (+23,7%) y España (+4,2%) con Madrid +7,0% y ciudades secundarias +3,9%
- **Crecimiento del RevPAR LFL (excluyendo reformas) de +7,9%:**
 - España (+13%): Muy buena evolución de Madrid (+19%) y ciudades secundarias (+10%). Barcelona +9%, a pesar de la negativa evolución en 4T
 - Italia (+8%): Excelente evolución de Milán +9% y ciudades secundarias +8%
 - Benelux (+11%): La recuperación de Bruselas continúa con +21% (niveles de 2015 todavía no alcanzados). Buena evolución de Ámsterdam +9% y ciudades secundarias +10%
 - Europa Central (+2%): Berlín +6%, Frankfurt -1%, Múnich -6% y ciudades secundarias +3%. Difícil comparativa debido al calendario de ferias 2016
 - LatAm (+4%; tipo de cambio real): Buenos Aires +17%, México DF +1% afectado por el terremoto y Bogotá -4% impactada por la mayor oferta

2017 Ratios Consolidados por BU



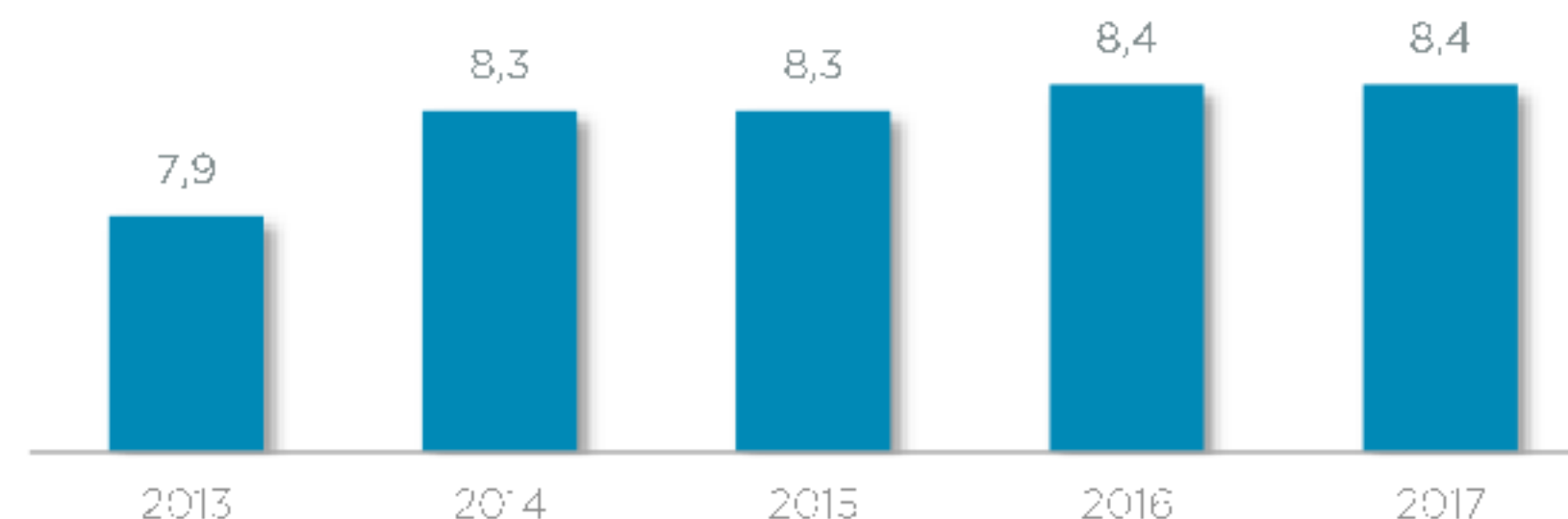
- **Mayor crecimiento del RevPAR relativo de +3,6 p.p. en las ciudades principales frente a los competidores** a través de la combinación de mayor ADR (+1,5 p.p.) y ocupación relativa (+2,0 p.p.)

2017	ADR % var.		ADR "Relativo"	Ocupación "Rel."	RevPAR "Rel."
	NH	Comp.Set	Var.	Var.	Var.
España	13,3%	12,4%	0,9 p.p.	4,3 p.p.	5,8 p.p.
Italia	4,1%	-0,8%	4,9 p.p.	-2,5 p.p.	2,5 p.p.
Benelux	6,4%	2,0%	4,4 p.p.	4,3 p.p.	9,2 p.p.
Europa Central	-2,5%	1,2%	-3,7 p.p.	0,8 p.p.	-2,9 p.p.
Total NH	5,4%	3,9%	1,5 p.p.	2,0 p.p.	3,6 p.p.

Fuente: STR/MKCI/Análisis crecimiento medio del Set Competitivo

- Crecimiento destacable en Benelux con un RevPAR relativo de +9,2 p.p. vs. set competitivo por mayor ocupación y ADR
- Buen resultado en España con un incremento de RevPAR relativo de +5,8 p.p. vs. set competitivo, principalmente por mejora de la ocupación relativa y evolución positiva en ADR
- **Destaca la evolución en:**
 - **Ámsterdam:** ADR relativo +5,1 p.p.; RevPAR +11,8 p.p.
 - **Madrid:** RevPAR relativo +9,9 p.p.; Ocupación +7,3 p.p.
 - **Roma:** ADR relativo +5,9 p.p.; RevPAR +6,3 p.p.
 - **Milán:** ADR relativo +4,9 p.p.; RevPAR +0,4 p.p.
- Difícil comparativa en Europa Central por ferias de 2016 (aumento de precios por encima de los competidores), y grupos de militares hospedados durante la crisis de refugiados en 2016

Foco en calidad



Fuente: TripAdvisor

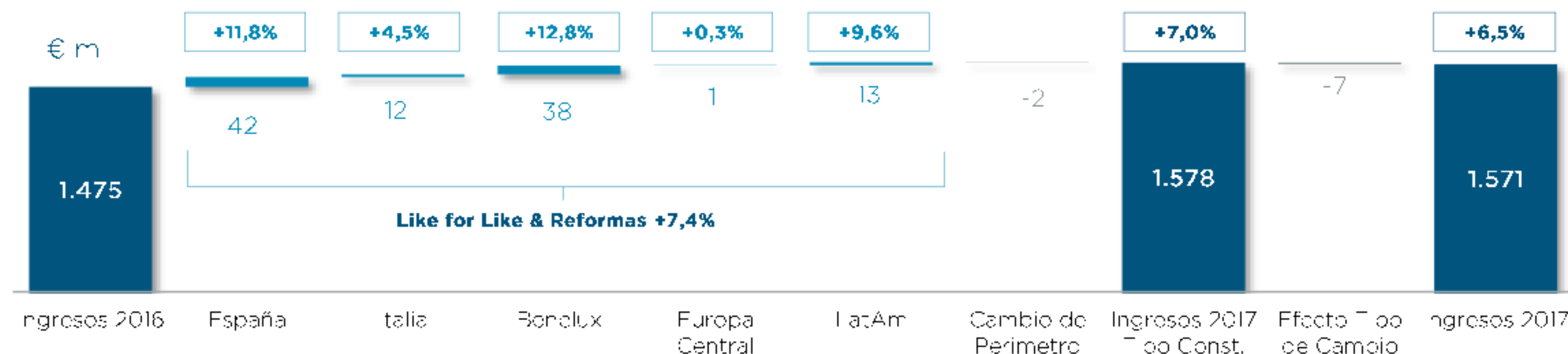
Ranking TripAdvisor

% hoteles	Dic. 2013	Dic. 2015	Dic. 2016	Dic. 2017
Top 10	24%	27%	34%	35%
Top 30	47%	49%	53%	55%

Fuente: TripAdvisor

Excelente evolución de los ingresos en todos los mercados

- **España:** +11,8% de crecimiento en LFL&R, siendo LFL +10,2%. Destaca el comportamiento LFL de Madrid (+14,4%), Barcelona (+8,3%, a pesar de la negativa evolución en 4T de -8,6%) y ciudades secundarias (+7,8%)
- **Italia:** +6,3% de crecimiento en LFL y +4,5% incluyendo la reforma de dos hoteles en alquiler en Turín y Roma a cargo de los propietarios. Destaca el crecimiento LFL de Milán (+7,9%) y ciudades secundarias (+6,9%) con mejora en H2 vs. H1
- **Benelux:** los ingresos LFL crecen +8,1% apoyado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+19,0%) y el buen comportamiento de Ámsterdam (+6,7%) y ciudades secundarias en Holanda (+7,6%). Incluyendo las reformas de 2016, los ingresos crecen +12,8%
- **Europa Central:** Incremento LFL (+2,2%) a pesar de la difícil comparativa por el calendario de ferias 2016 en Alemania. Incluyendo el coste de oportunidad en ingresos por la reforma de 3 hoteles en Berlín, Múnich y Hamburgo de -€5,3m en 2017, los ingresos crecen +0,3% in LFL&R. Los ingresos totales disminuyen -1,1% por la salida de dos hoteles con 205 habitaciones en 2016
- **LatAm:** +9,6% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante (+4,5% reportado). Por regiones, México incrementa los ingresos +5% a pesar de la depreciación de la divisa del -3% y el terremoto (-€1,6m en ingreso vs Plan 2017). Argentina crece +18% a pesar de la fuerte depreciación de la moneda (-13%). En Hoteles Royal los ingresos caen -4% por la reforma de un hotel clave en Chile y la mayor oferta en Bogotá con una evolución plana de la moneda

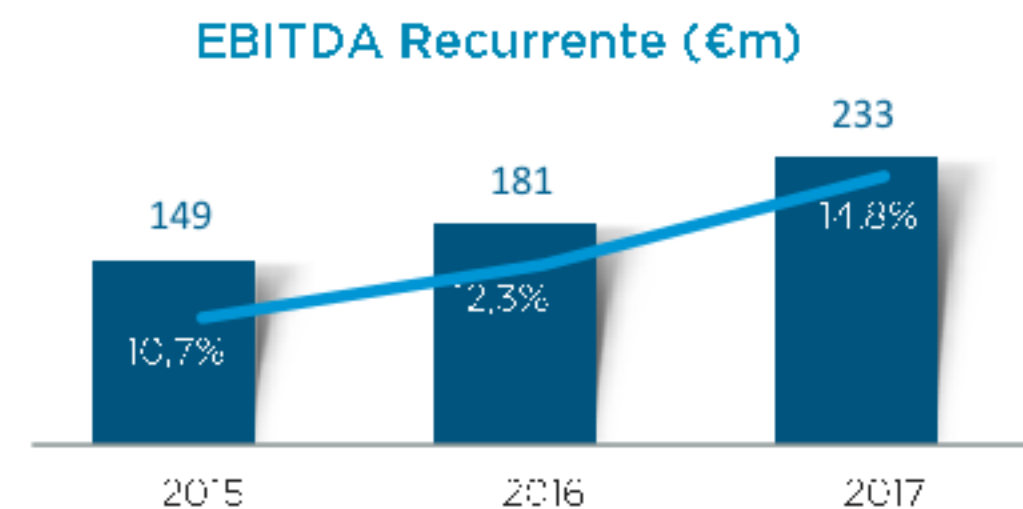
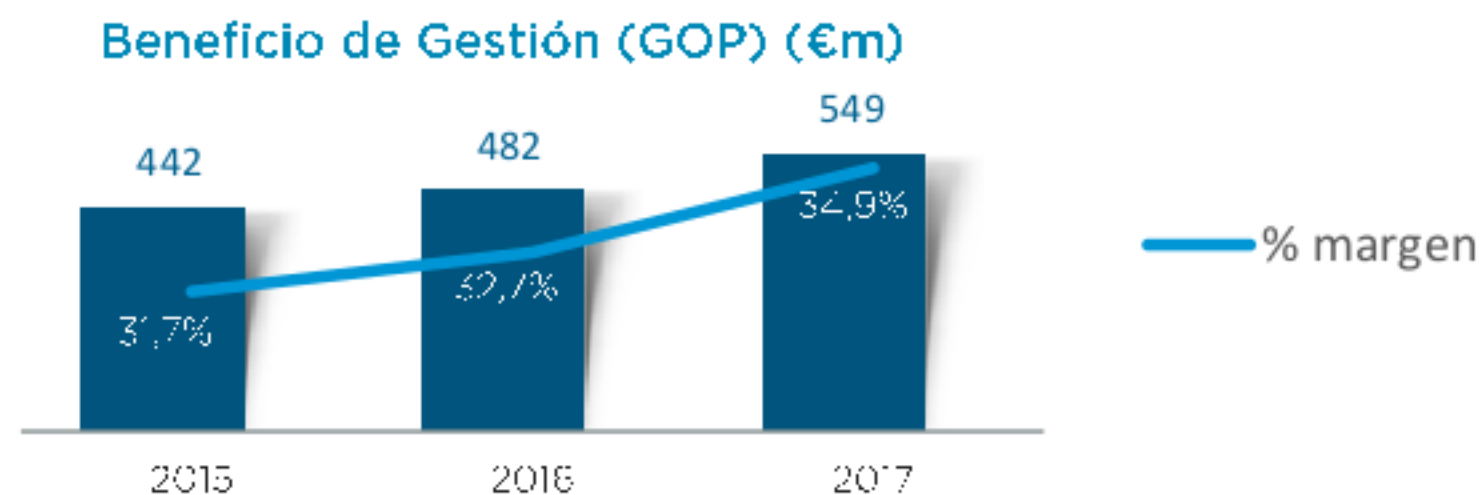


Ingresos LFL	+10,2%	+6,3%	+8,1%	+2,2%	+10,2%	Ex-Divisa +6,8%	Reportado +6,2%
Total Ingresos	+10,6%	+3,2%	+14,8%	-1,1%	+11,1%		

EBITDA 2017 crece +29% con un ratio de conversión del 54%

€ millones / Actividad Recurrente	2017	2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%
TOTAL INGRESOS	1.571,1	1.474,6	96,5	6,5%
Gasto de Personal	(528,6)	(515,1)	(13,5)	2,6%
Gastos Directos de Gestión	(493,6)	(477,0)	(16,6)	3,5%
BENEFICIO DE GESTIÓN	548,8	482,5	66,3	13,8%
Arrendamientos y Contribución Jrb.	(315,7)	(301,6)	(14,1)	4,7%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	233,1	180,9	52,2	28,9%

- **Control de costes en 2017 a pesar del crecimiento de la ocupación (+3,4%)**
 - +2,6% en **Gasto de Personal** y +3,5% en **Gastos Operativos** debido a mayor actividad, gastos variables como las comisiones por la evolución del mix de canales de ventas. El impacto de los hoteles reformados en 2016 y 2017 explica el 21% del incremento de gastos de personal y el 26% de los gastos operativos
 - Objetivo del Plan de Eficiencia 2017 superado: €11m de ahorros en 2017 implicando un adelanto de €3m de la Fase II esperado en 2018
- Mejora en GOP de +€66,3m (+13,8%). El margen GOP mejora en +2,2 p.p., alcanzando un 34,9%
- Los alquileres e impuestos de propiedad aumentan en -€14,1m (+4,7%). Las reformas de 2016 y 2017 explican el 33% del incremento. Los componentes variables de los contratos aportan un 35% del incremento total.
- **El EBITDA recurrente antes de onerosos** en 2017 alcanza €233,1m (+€52,2m; +28,9%) debido a una alta conversión de los ingresos incrementales a EBITDA del 54%. El margen de EBITDA alcanzó el 14,8% (+2,6 p.p.)

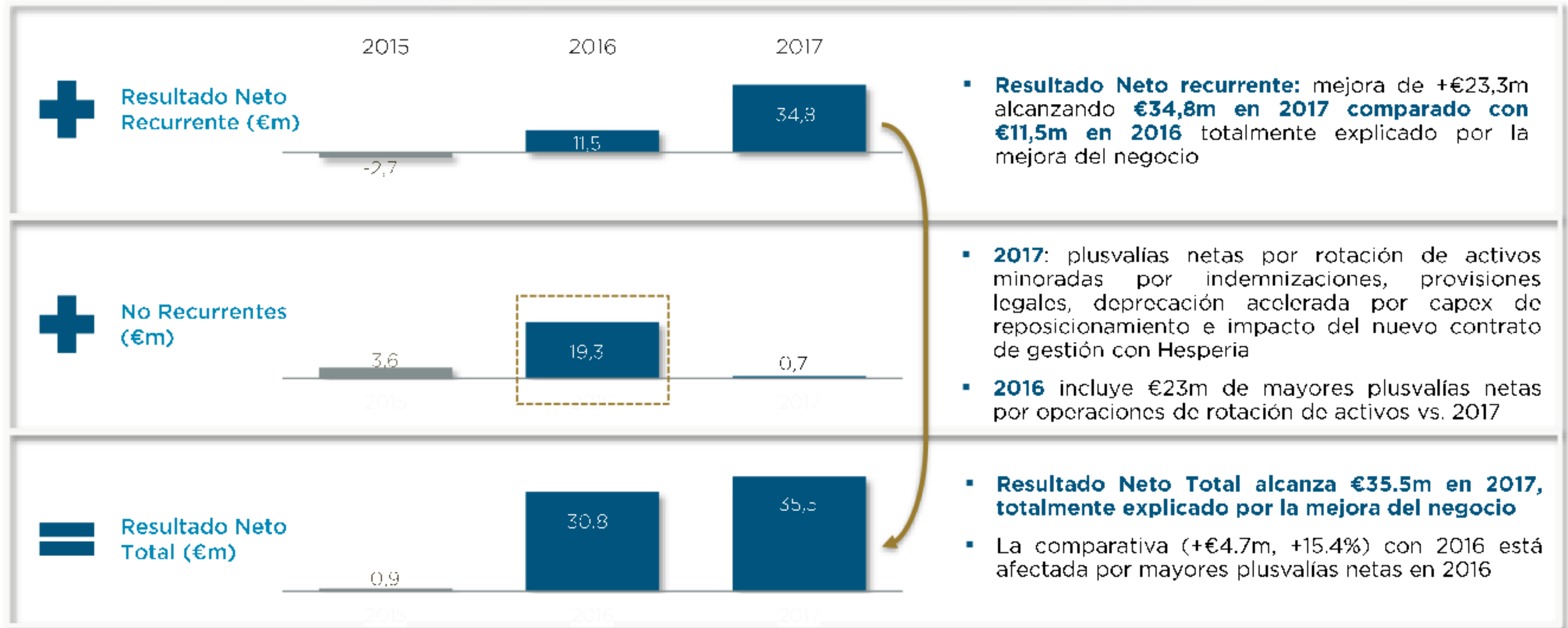


Beneficio Neto Recurrente: €34,8m, incremento de +€23,3m

€ millones	2017	2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%.
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	233,1	180,9	52,2 ¹	28,9%
Margen % de Ingresos	14,8%	12,3%		2,6 o.p.
Reversión Provisión C. Onerosos	4,2	5,0	(0,8)	-15,6%
EBITDA CON ONEROSOS	237,3	185,9	51,5	27,7%
Amortización y Depreciación	(11,4)	(10,7)	(9,7)	9,5%
EBIT	125,9	84,1	41,8	49,6%
Gastos Financieros Netos	(58,0)	(52,4)	(5,6)	10,7%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,5)	0,1	(0,4)	N/A
EBT	67,5	31,8	35,7	112,3%
Impuesto sobre Sociedades	(29,0)	(17,0)	(2,1)	71,3%
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	38,5	14,9	23,6	159,1%
Intereses Minoritarios	(3,7)	(3,4)	(0,3)	9,7%
RESULTADO NETO recurrente	34,8	11,5	23,3	N/A
EBITDA no recurrente	18,8	43,9	(25,1)	N/A
Otros elementos no recurrentes	(8,7)	(24,6)	6,5	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-recurrentes	35,5	30,8	4,7	15,4%

- El EBITDA recurrente antes de onerosos alcanza los €233,1m, un incremento de +€52,2m (+28,9%)**
- Depreciación:** el incremento de -€9,7m incluye -€3,5m del nuevo contrato de gestión con Hesperia y el resto corresponde al impacto del capex de reposicionamiento de 2016-2017
- Gastos financieros:** el incremento de -€5,6m se explica principalmente por gastos de emisión del TAP de €115m del Bono 2023, prima de recompra y cancelación de gastos de formalización del Bono 2019. Las refinanciaciones de 2016 y 2017 han comprendido las siguientes fases:
 - Refinanciación 3T 2016: emisión del Bono 2023 con un cupón del 3,75% para refinanciar deuda bancaria con vencimiento en 2017 y 2018 más la firma de una línea de crédito a L/P de €250m (no dispuesta)
 - Refinanciación 2T 2017: refinanciación de €150m del Bono 2019 (cupón 6,875%) con un TAP de €115m del Bono 2023 (cupón 3,75%, coste a vencimiento 3,17%) y caja
 - Amortización anticipada voluntaria de €100m del Bono 2019 con caja (fecha efectiva 30 Nov. 2017) y extensión de RCF de €250m no dispuesta hasta 2021
 - En 2018 el impacto en caja de la refinanciación completada en 2017 será de €12,9m por ahorro de cupón
- Impuestos:** el mayor Impuesto sobre Sociedades (-€12,1m) se debe principalmente a la mejora del negocio (-€8,9m) y al impuesto más elevado (-€3,5m) por menor activación de bases imponibles negativas en Italia y mayor aplicación de bases imponibles negativas activadas en Europa Central

Comparativa del Resultado Neto Total afectada por actividad no recurrente



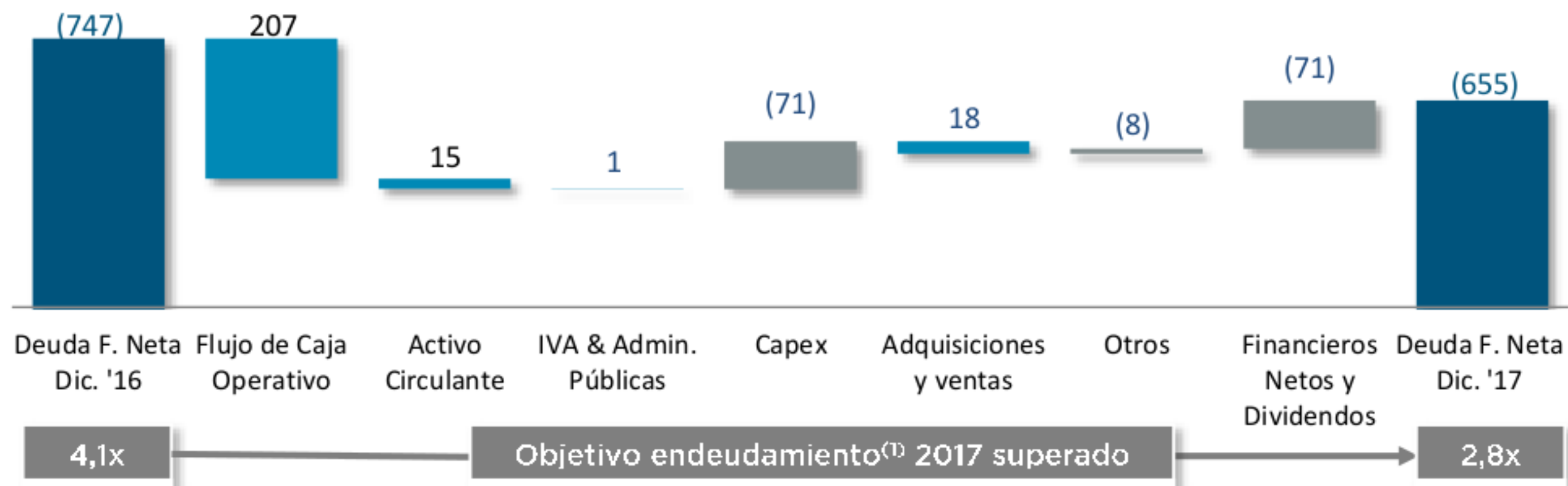
Dividendo	2016	2017
Resultado Neto Recurrente	€11,5m	€34,8m
Dividendo por Acción	€0,05	€0,10⁽¹⁾
Pago Dividendo ⁽²⁾	€17m	€34m

⁽¹⁾ Propuesta para 2017

⁽²⁾ Pago estimado 2017 basado en el número actual de acciones en circulación

Reducción de endeudamiento: objetivo 2017 superado

La favorable generación de caja operativa más que compensa el capex, los gastos financieros y dividendos pagados



Posición Financiera: 31 Diciembre 2017	
Deuda Financiera Bruta:	(€736m)
Caja:	€80m
Deuda Financiera Neta:	(€655m) ⁽²⁾

Autocartera en Balance no incluida en la posición de caja ⁽³⁾	
Número de acciones:	9,4m
Valor de mercado:	€56,5m

- **(+) Flujo de caja operativo** +€207m, incluyendo -€16,3m de gastos de tarjetas de crédito e impuestos pagados de -€21,9m
- **(+) Capital Circulante:** mejora por la reducción del período medio de cobro (desde 23 días en Diciembre 2016 a 18 días en Diciembre 2017)
- **(-) Pagos de Capex:** -€71m en 2017. €14m ejecutados en 4T 2017 serán pagados en 1T 2018
- **(-) Otros:** pago de provisiones legales
- **(+) Adquisiciones & Ventas:** +€60,4m por rotación de activos, -€19,6m del último pago de la adquisición Hoteles Royal en 2015, primer pago del contrato de Hesperia -€11,0m y -€10,8m (-€8,8m deuda y -€2,0m de salida de caja) por la restructuración de 2 hoteles en alquiler que cambian a propiedad
- **(-) Financieros Netos & Dividendos:** -€52,6m de gastos financieros netos incluyendo -€9,7m relativos a la refinanciación en 2T y amortización anticipada del Bono 2019 en Noviembre y -€17,1m del pago de dividendo a cargo de 2016 en el mes de Julio

(1) Ratio de Endeudamiento: Deuda Financiera Neta / EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

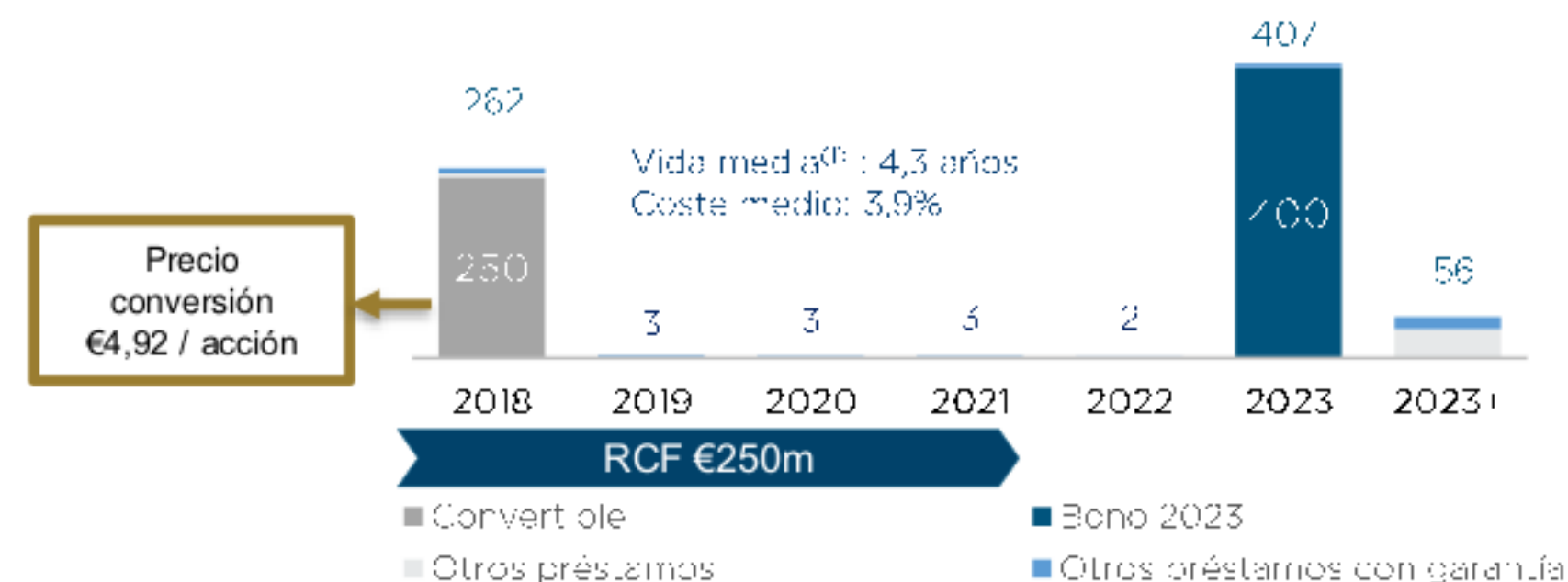
(2) Deuda Financiera Neta excluyendo ajustes contables por la parte del bono convertible tratado como Equity, gastos de formalización e intereses devengados. Incluyendo dichos ajustes contables la deuda neta ajustada sería de (€637m) a 31 diciembre de 2017 frente de (€725m) a 31 diciembre de 2016

(3) A 31 diciembre 2017, el Grupo contaba con 9.416.368 de acciones propias, de las cuales 9m de acciones corresponden al préstamo de acciones de la emisión del bono convertible en Noviembre 2013. De los 9m de acciones, a 31 diciembre 2017, 7.615.527 han sido devueltas y por lo tanto están actualmente en poder de NH aunque permanecen a disposición de las entidades financieras. Adicionalmente, en agosto 2016 la Sociedad compró 600.000 acciones propias y en 2017 se han entregado 183.632 acciones a empleados bajo el Plan de Incentivos, resultando en un neto de 416.638 acciones. El valor de la autocartera calculado a 31 de diciembre 2017 (€6,00/acción) asciende a €56,5m

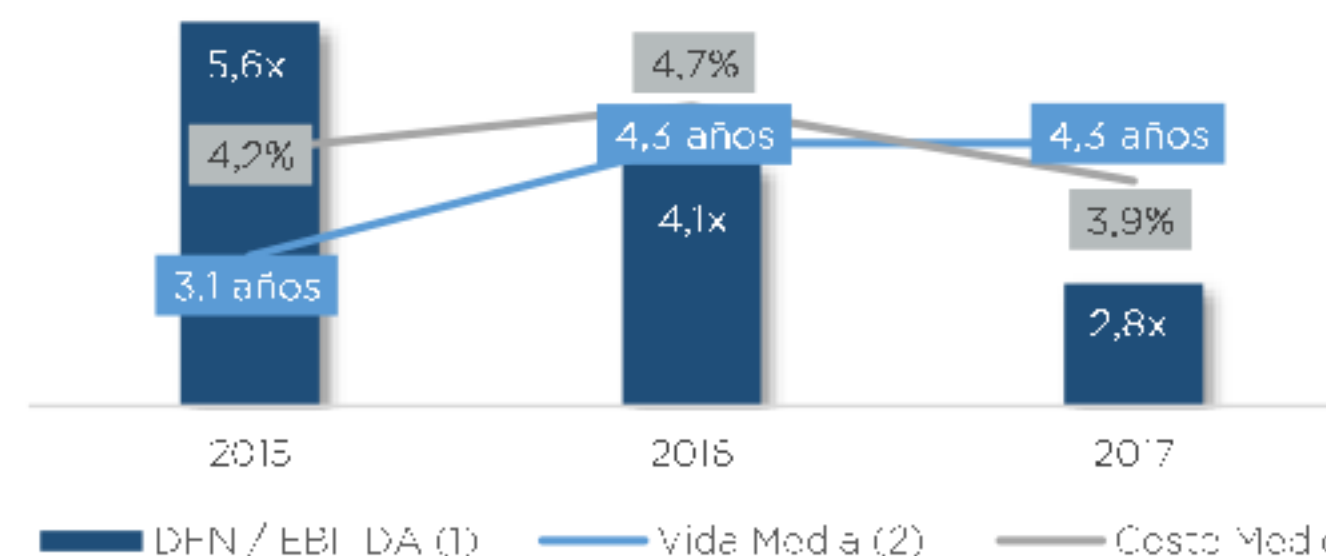
Amortización anticipada de €100m del Bono 2019 @ 103,4% en Noviembre 2017 con caja

- Con este repago, NH ha cumplido su compromiso de refinanciación, sin utilizar líneas de crédito a corto plazo y reduciendo la deuda bruta
- Principales ventajas:
 - ✓ Vida media deuda de 4,1 años a 30 Sept. 2017 a 4,3 años⁽¹⁾ a 31 Dic. 2017
 - ✓ Coste medio deuda de 4,2% a 30 Sept. 2017 a 3,9% a 31 Dic. 2017
 - ✓ Ahorro anual de cupón de €6,9m
 - ✓ Ahorro neto de intereses de €10,0m desde 30.11.2017-15.11.2019 (ahorro cupón - prima recompra)
- €250m RCF extensión del vencimiento desde Sept. 2019 a Sept. 2021
- Flexibilización del ratio de colateralización de la deuda garantizada

Calendario de vencimientos 31 Dic. 2017: Deuda bruta (€736m)



Mejorando Principales Indicadores de Deuda



(1) FFIIDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos
(2) Excluye deuda subordinada (2023-)

Resumen

- Venta de NH Collection Ámsterdam Barbizon Palace por €155,5m (€584.500 por habitación)
- Generación de valor adicional a la venta manteniendo la operativa del activo mediante un contrato de alquiler a largo plazo y con unos ratios sostenibles

Precio de Venta

- Importe bruto: €155,5m / Caja Neta después de impuestos: €122,4m
 - Plusvalía neta contable estimada: c.€55m
- } Operación del 1T 2018

Acuerdo de arrendamiento

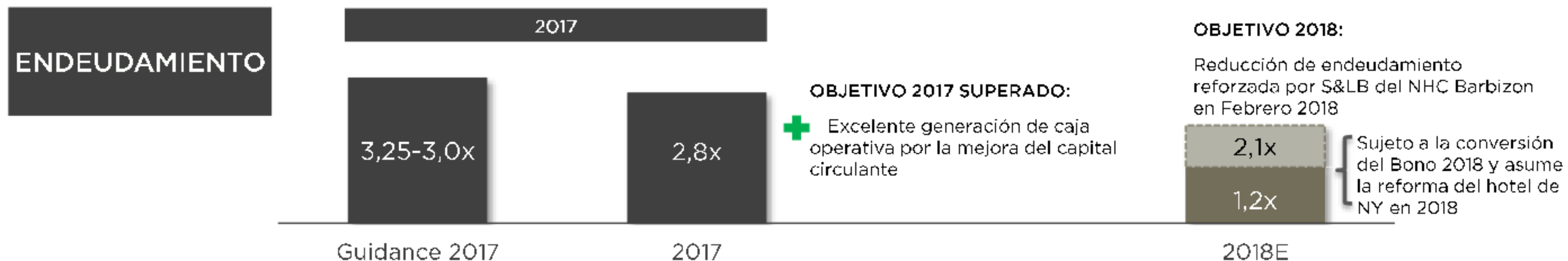
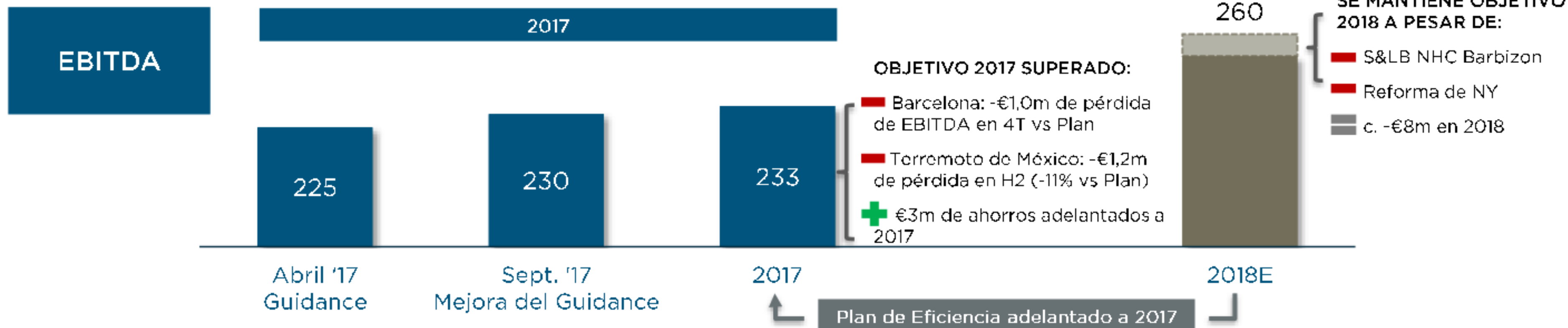
- Contrato sostenible a largo plazo: alquiler variable con mínimo garantizado
- Duración: 20 años con dos prórrogas para NH de 20 años cada una
- Renta Variable: 28,6% de los ingresos totales
- Cobertura de renta fija 1,9x⁽¹⁾ / 75% de ajuste con IPC / Clausula de limitación a pérdidas

Endeudamiento

- Mejora del ratio de endeudamiento:
- Mayor entrada de caja que las expectativas del activo en Nueva York, más que compensando la posible reforma del hotel
 - 2018E: 1,2x-2,1x, en función de la conversión del Bono 2018

Calendario

- Acuerdo de compraventa & Contrato de arrendamiento firmado en Diciembre 2017
- Transferencia del activo y desembolso realizado en Febrero 2018



Hipótesis 2018 & Objetivos Financieros 2019

Guidance 2018

P&L 2018E	Incremento de ingresos	c.-5%
	Fase II Plan de Eficiencia	€5m de ahorros en costes (€3m adelantados en 2017)
	Margen de EBITDA	+1,0 p.p., del 15% al 16%
	Ratio de Conversión	c.35% de conversión de los ingresos incrementales a EBITDA
	EBITDA 2018E ⁽¹⁾	c.€260m (c.+12%)

Endeudamiento 2018E	Capex 2018	Mantenimiento & IT 4-5% ingresos: c.€70m Expansión: €15-20m Reposicionamiento: c.€30m NY hipótesis: reforma y pago en 2018
	Otros	Contrato de gestión de Hesperia €10m Dividendo bruto 2017: €0,10 por acción
	DFN / EBITDA Recurrente⁽¹⁾	1,2x-2,1x, sujeto a la conversión del Bono y asume la reforma del hotel de NY en 2018

Objetivos 2019 ⁽²⁾

EBITDA ^{(1) (2)}

2019E: €285-290m

2019 proforma: c.€300m⁽³⁾

Beneficio Neto Recurrente ⁽²⁾

c. €100m

Dividendos

2018: 0,15€

> 2019: c.50% Beneficio Neto Rec.

Endeudamiento Financiero

Conversión Bono 2018 <1,2x

Sin conversión Bono 2018 c.1,9x

⁽¹⁾ EBITDA Recurrente antes de conversión de ingresos y plusvalías por rotación de activos

⁽²⁾ Excluye impactos contables por IFRS 15

⁽³⁾ Proforma 2019 con "Run rate" por Reformas & Aperturas 2018-2019

Comparativa vs. 2016

Ingresos
€1.571m
+6,5%

EBITDA Rec.⁽¹⁾
€233m
+29%
+2,6 p.p. margen

Beneficio Neto Rec.
€35m
x 3

FCO⁽²⁾
€207m
+22%

**Endeudamiento
(DFN / EBITDA⁽¹⁾)**
2,8x
vs. 4,1x

**Propuesta
Dividendo por
Acción**
€0,10
x 2

(1) EBITDA Recurrente antes de reversión de onerosos y plusvalías por rotación de activos

(2) Flujo de Caja Operativo

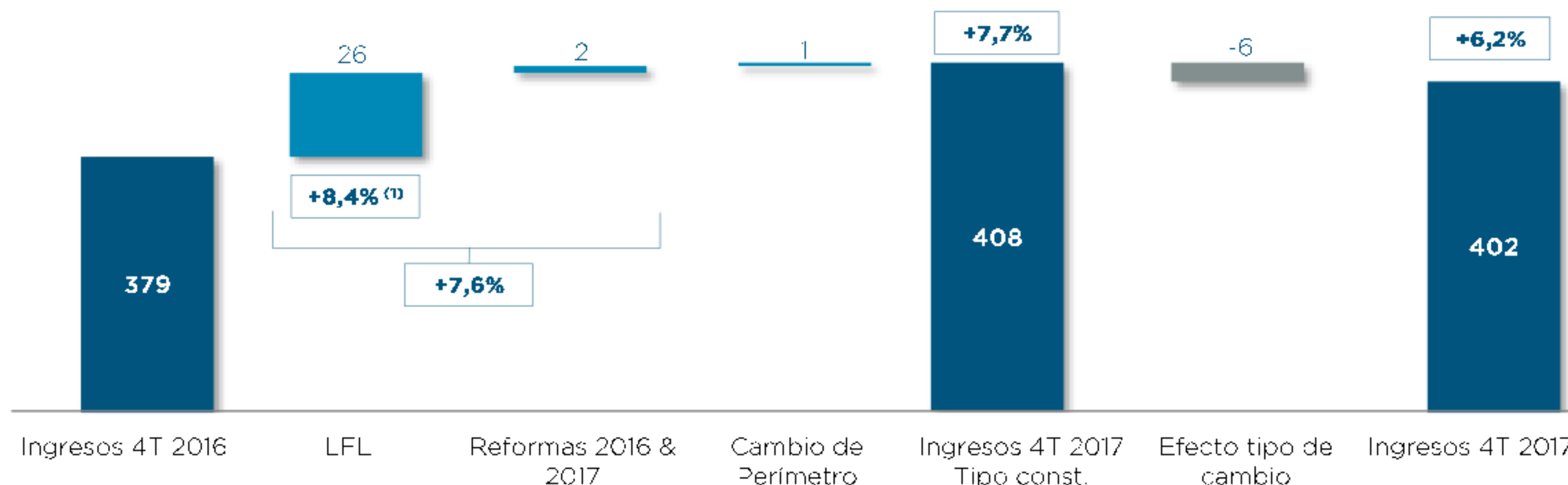
Anexos

- Ingresos 4T:
 - Por Perímetro
 - Por Unidad de Negocio
- RevPAR 4T
- P&L 4T



Continúa el sólido crecimiento de ingresos en 4T 2017

- **Crecimiento total de los ingresos de +6,2%** alcanzando €402m (+€23m)
 - Ingresos Like for Like (“LFL”) +8,4% a tipo de cambio constante (+6,7% reportado)
 - LFL & Reformas +7,6% (+6,1% reportado)
 - Excelente comportamiento en Benelux (+11,6%), España (+8,0%, a pesar de Barcelona afectada por el contexto político) e Italia (+7,7%)
 - Los hoteles reformados aumentaron sus ingresos +€2,1m en el 4T. incluyendo -€0,4m por coste de oportunidad de las reformas en Alemania del 4T 2017

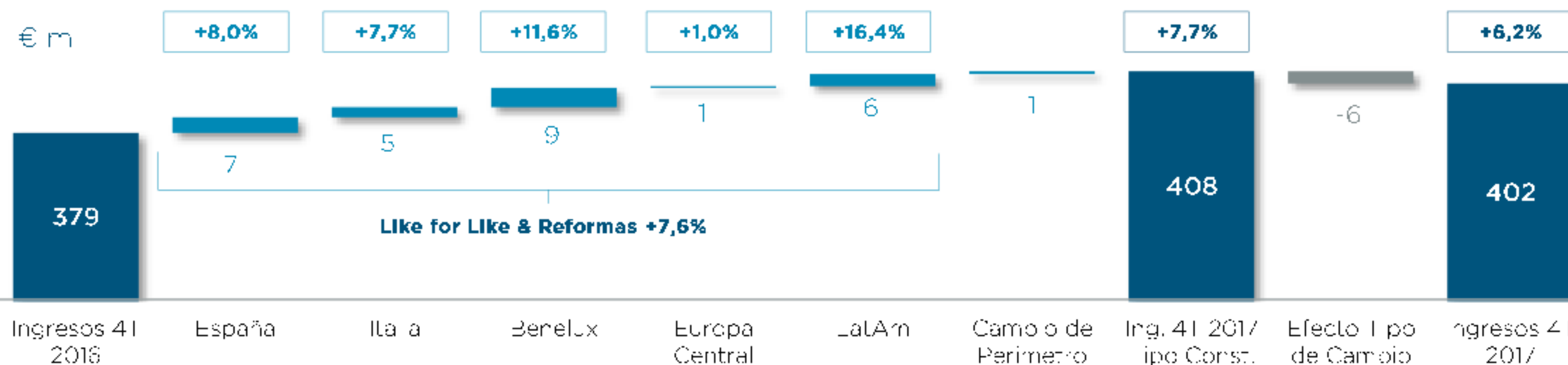


Contribución Crecimiento	+6,9%	+	+0,6%	+	+0,3%	=	+7,7%	+	-1,5%	=	+6,2%
---------------------------------	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------

(1) Sobre su base de 2016. A tipo de cambio real el crecimiento es de +6,7%

Excelente evolución de los ingresos en todos los mercados

- **España:** +8,0% de crecimiento en LFL&R y +8,5% en el perímetro LFL. Fuerte evolución LFL en Madrid (+12,7%) y ciudades secundarias (+7,4%). Barcelona impactada por el contexto político con un descenso de -8,6% (-€1,4m) incluyendo LFL y hoteles reformados en 2016
- **Italia:** +8,3% de crecimiento en LFL y +7,7% incluyendo la reforma en el 4T de un hotel en alquiler en Roma por parte del propietario. Destaca al crecimiento LFL de Milán (+15,5%) y de las ciudades secundarias (+4,8%)
- **Benelux:** crecimiento LFL de los ingresos de +11,3% soportado por el mayor nivel de actividad en Bruselas (+19,5%), la buena evolución de Ámsterdam (+8,7%) y ciudades secundarias en Holanda (+9,2%)
- **Europa Central:** +1,0% de incremento en LFL&R, siendo LFL +2,6%, por la reforma de 2 hoteles en Berlín y Hamburgo con -€0,4m de coste de oportunidad en ingresos. Los ingresos totales crecen +0,7% por la salida de 1 hotel con 83 habitaciones en 4T 2016 y la difícil comparativa con el calendario de ferias de 2016 en Alemania
- **LatAm:** +16,4% de crecimiento en LFL&R a tipo de cambio constante. Incluyendo el impacto negativo de la divisa, los ingresos LFL&R crecen +1,9%. Por regiones, México (+1%) afectado por el terremoto del mes de Septiembre (-€1,6m de menores ingresos vs Plan 2017) y una depreciación de la moneda de -4%. Argentina (+19%) a pesar de la fuerte depreciación de la divisa de -18%. En Colombia los ingresos se reducen un -10% por el aumento de la oferta en Bogotá y un -14% de depreciación de la moneda



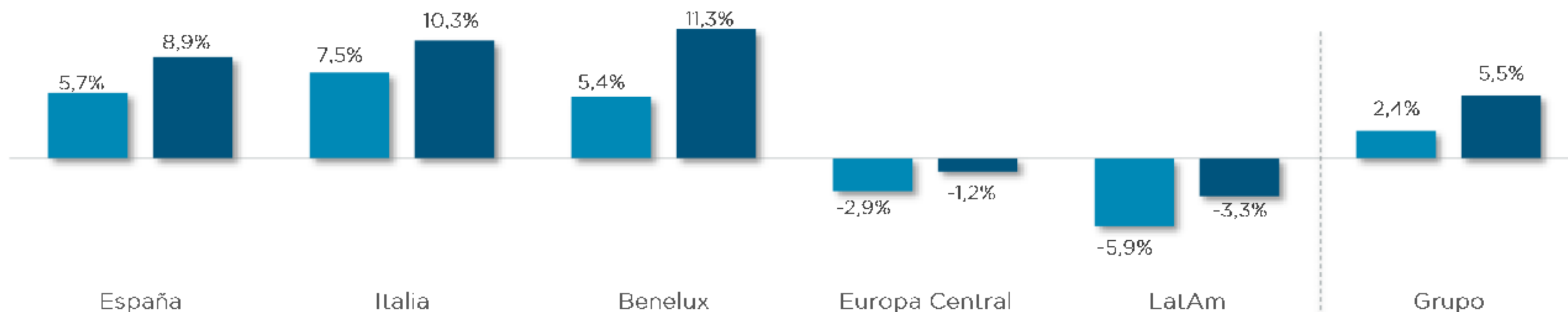
Ingresos LFL	+8,5%	+8,3%	+11,3%	+2,6%	+17,2%	Ex-Divisa +8,4%	Reportado +6,7%
Total Ingresos	+7,6%	+7,4%	+12,2%	+0,7%	+18,9%		

Crecimiento conjunto de Ocupación & Precios

- **+5,5% de incremento de RevPAR en 4T 2017 con una estrategia de crecimiento conjunto de ocupación y ADR**
 - Incrementos de doble dígito en Benelux, Italia y España (excluyendo el impacto de Barcelona)
 - ADR: +2,4% de incremento de precios (+€2,2) hasta los €94
 - Ocupación: +3,0% de incremento de actividad (+2,0 p.p.). Todos los mercados incrementan el nivel de ocupación destacando Benelux (+5,6%), España (+3,0%) y LatAm (+2,8%)
- **Crecimiento del RevPAR LFL de +6,3%:**
 - España (+8%): Muy buena evolución de Madrid (+15%) y ciudades secundarias (+9%). Barcelona impactada por el contexto político
 - Italia (+10%): Excelente evolución de Milán (+20%) y ciudades secundarias (+5%)
 - Benelux (+12%): Bruselas +16% por la recuperación de los niveles de ocupación, Ámsterdam +11% y ciudades secundarias +9%
 - Europa Central (+1%): Berlín y Frankfurt +3%, Múnich -1%. Difícil comparativa por el calendarios de ferias 2016 en Alemania
 - LatAm (-1% a tipo de cambio real): Buenos Aires +22%, México DF -1% afectado por el terremoto y Bogotá -16% principalmente explicado por la evolución negativa de la divisa (-14%) y la mayor oferta

4T 2017 Ratios Consolidados por BU

■ ADR ■ RevPAR



Comparativa del EBITDA 4T afectada por linealización de rentas en 2016

NH Hotel Group P&L

€ millones	4T 2017	4T 2016	VAR.	
	€m.	€m.	€m.	%
TOTAL INGRESOS	402,5	379,0	23,4 ¹	6,2%
Gastos de Personal	(134,7)	(130,5)	(4,2)	3,2%
Gastos Directos de Gestión	(25,4)	(20,7)	(4,7)	3,9%
BENEFICIO DE GESTIÓN	142,4	127,9	14,5 ²	11,3%
Arrendamientos y Contr. Urb.	(79,7)	(71,6)	(8,1)	11,3%
EBITDA ANTES DE ONEROSOS	62,7	56,3	6,4 ³	11,4%
Margen % de Ingresos	15,6%	14,9%		0,7 p.p.
Reversión Provisión C. Onerosos	1,2	0,8	0,4	48,5%
EBITDA CON ONEROSOS	63,9	57,1	6,8	11,9%
Amortizaciones y Depreciaciones	(30,5)	(26,4)	(4,1)	15,4%
EBIT	33,4	30,7	2,7	8,9%
Gastos Financieros Netos	(16,6)	(15,7)	(0,9)	7,5%
Resultados Puesta en Equivalencia	(0,4)	0,1	(0,5)	N/A
EBT	16,5	15,4	1,2	7,5%
Impuesto sobre Sociedades	(7,8)	(7,7)	(0,1)	0,6%
RESULTADO ANTES DE MINORITARIOS	8,7	7,6	1,1	14,4%
Intereses Minoritarios	(1,0)	(0,7)	(0,4)	60,0%
RESULTADO NETO recurrente	7,7 ⁵	7,0	0,7	10,2%
EBITDA no recurrente	10,0	1,7	8,3	N/A
Otros elementos no recurrentes	(6,7)	0,5	(7,2)	N/A
RESULTADO NETO incluyendo no-rec.	11,0 ⁶	9,2	1,8	19,3%

- Los ingresos** crecieron +6,2% hasta €402,5m (+€23,4m)
- Beneficio de Gestión (GOP):** el control de costes permite alcanzar en 4T un ratio de conversión a nivel de GOP del 62%
- Alquileres:** la variación se explica por el impacto positivo en la linealización de las rentas registrado en 4T 2016 por +€4,1m
- EBITDA:** +11,4% de crecimiento del EBITDA recurrente alcanzando €62,7m, representando un incremento de +€6,4m respecto 4T 2016. Se reporta una tasa de conversión del 27% afectada por el impacto de la linealización (45% excluyendo dicho impacto)
- Beneficio Neto recurrente de €7,7m**, lo que implica una mejora de +€0,7m comparado con 4T 2016 por las mayores amortizaciones (€0,9m por el nuevo contrato de gestión con Hesperia) y los mayores gastos financieros por el repago voluntario anticipado del Bono 2019 por importe de €100m
- Beneficio Neto Total de €11,0m** incluyendo la actividad no recurrente por las plusvalías netas por rotación de activos en gran parte minoradas por indemnizaciones, depreciación acelerada por capex de reposicionamiento y provisiones legales

This presentation has been produced by NH Hotel Group S.A ("NH Hotel Group"), and it is provided exclusively for information purposes. By receiving or by reading the presentation slides, you agree to be bound by the following limitations.

This presentation does not constitute or form part of and should not be construed as, an offer to sell or issue or the solicitation of an offer to buy or acquire securities of NH Hotel Group in any jurisdiction or an inducement to enter into investment activity. No part of this presentation, nor the fact of its distribution, should form the basis of, or be relied on in connection with, any contract or commitment or investment decision whatsoever. Historical results of NH Hotel Group do not necessarily indicate or guarantee future results.

This presentation does not purport to be all-inclusive or to contain all of the information that a person considering an investment in the securities of NH Hotel Group may require to make a full analysis of the matters referred to herein. Each recipient of this presentation must make its own independent investigation and analysis of the securities and its own determination of the suitability of any investment, with particular reference to its own investment objectives and experience and any other factors which may be relevant to it in connection with such investment

The information contained in this presentation has not been independently verified. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or the opinions contained herein.

This presentation includes "forward-looking statements." These statements contain the words "anticipate," "believe," "intend," "estimate," "expect", "aspire" and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this presentation, including, without limitation, those regarding NH Hotel Group's financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to NH Hotel Group's projects and services) are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of NH Hotel Group to be materially different from results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding NH Hotel Group's present and future business strategies and the environment in which NH Hotel Group will operate in the future. These forward-looking statements speak only as at the date of this presentation. Each of NH Hotel Group, other relevant group entities and their respective agents, employees and advisers, expressly disclaims any obligation or undertaking to update any forward-looking statements contained herein.

Any assumptions, views or opinions (including statements, projections, forecasts or other forward-looking statements) contained in this presentation represent the assumptions, views or opinions of NH Hotel Group as at the date indicated and are subject to change without notice. All information not separately sourced is from internal Issuer data and estimates.

The statements and forecasts included in this document do not constitute testimony or guarantees, express or implied, on behalf of NH Hotel Group, its board members or directors.

Neither NH Hotel Group, nor its board members and directors, assume responsibility for any damage or loss, direct or indirect that may arise from the use of the information contained in this document.